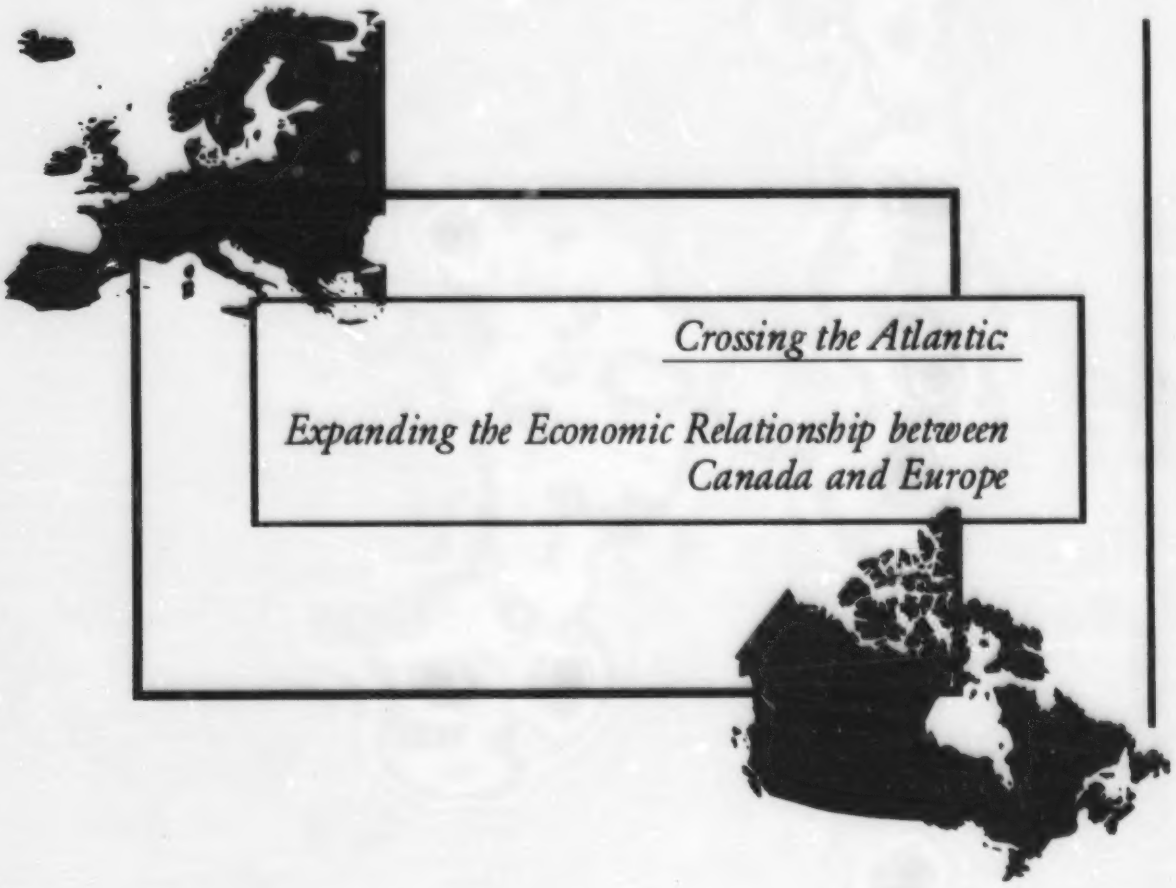
GOVERNMENT RESPONSE TO THE FIFTH REPORT OF THE STANDING COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE



Crossing the Atlantic:

Expanding the Economic Relationship between Canada and Europe

Canada

Also available on our Web site:
http://www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/index.htm

Produced by the Department of Foreign Affairs and International Trade

102-02412/

TABLE OF CONTENTS

Introduction 1
Recommendation 1

Rectifying Image Problems 3
Recommendations 2 - 5

Promoting Trade and Investment with Europe 7
Recommendations 6 -10

Achieving Free Trade with Europe 11
Recommendations 11 -12

Making Progress at the WTO 13
Recommendations 13 -16

Strengthening Official Transatlantic Links 17
Recommendations 17-18

Lowering European Trade Barriers 19
Recommendations 19 - 23

Dealing with EU Enlargement 23
Recommendations 24 - 25

INTRODUCTION

The Report of the Standing Committee on Foreign Affairs is timely since this year marks the 25th anniversary of the Canada-EU Framework Agreement on Economic Cooperation. That agreement was "inspired by the common heritage, special affinity and shared aspirations" that unite Canada and the countries of the European Union.

The Government of Canada welcomes the Standing Committee's Report, Crossing the Atlantic: Expanding the Economic Relationship between Canada and Europe for its guidance in helping Canada realize the full potential of this vital relationship. The European Economic Community has changed more than its name in the past 25 years. The EU now represents the world's largest market; its 375 million citizens move and work freely across the borders of its 15 member states. Most will soon buy and sell using its single currency, the euro. Within a decade, the Union could comprise 28 member states. Moreover, Canada's relationship with the new European Union now goes beyond commercial ties to encompass the whole range of issues facing Western nations: foreign and defence policy, the environment, social issues, immigration, information technology, health and employment.

The European Union is Canada's second largest economic partner. In 2000, bilateral trade in goods and services accounted for $75.4 billion and two-way cumulative investment totalled $134 billion. While the dollar figures are healthy, trade with Europe as a share of Canada's total trade has been in decline and vice versa. Twenty-five years after the Framework Agreement, the Report challenges Canadians to reassess Canada's relations with Europe, to rethink our global and bilateral economic and political priorities and to fashion new and innovative policies to respond to changing realities. The Report is an important step in this examination, which will involve the federal and provincial governments as well as the non-governmental sector.

RECOMMENDATION 1:

That the Government of Canada significantly elevate Europe's status in its list of global trade and investment priority regions. A concerted and effective initiative to augment our trade and investment with the countries comprising Europe and to deal more effectively with existing bilateral trade barriers and irritants is required as soon as possible.

The Government already accords a high priority to Europe in its market development activities. Team Canada Inc departments undertake a total of over 400 European trade and investment related activities each year, among them trade missions, participation in trade shows and ministerial visits.

Team Canada Inc departments and agencies conduct an annual assessment of priority markets and sectors, and each of the 12 Trade Team Canada Sectors (TTCS) undertakes an annual review and priority market setting exercise in collaboration with the private sector. These evaluations determine the level of support given to trade and investment development efforts with Europe. The priority market lists differ from sector to sector, but Europe figures prominently in each of them. While European markets account for 5 of our top 10 export destinations, sometimes other regions of the world with lower export flows are given higher priority. This reflects in part the view that European markets for Canadian goods are established and mature, and that incremental promotional resources should therefore be directed to newer markets where entry challenges are often greater.

The Government of Canada holds semi-annual summits with the EU, and trade ministers meet formally at least twice a year as well. Both occasions permit the discussion of trade issues at the highest levels. These discussions are supplemented by regular meetings among officials. The mechanism the EU and Canada have established to manage their economic relations is unique in terms of the level and frequency of contact.

RECTIFYING IMAGE PROBLEMS

RECOMMENDATION 2:

That the federal government, through the use of an effective information campaign, undertake a more concerted effort to communicate directly and effectively to European decision makers that rapid change in the structure of the Canadian economy has occurred. Europeans need to be informed that Canada has now evolved from being primarily a resource-based economy to one that encompasses many modern, knowledge-based industries.

Information campaigns to bring a more contemporary image of Canada to Europeans are already being developed and executed. Branding Canada as an attractive destination for investment capital and technologies as well as a source of value-added goods and services is a high priority. Investment Partnerships Canada views Europe as a prime source of new investment capital and technologies and will extend its updated branding program to that continent.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) is executing a public diplomacy strategy to highlight the 25th anniversary of Canada-EU relations. It presents Canada as a modern society and will target members of the European Council, members of the European Parliament, the media, NGOs and European investors. Projects also include visits by members of the European Parliament and conferences on a range of issues.

Missions abroad are developing marketing and communications strategies to reach a wider range of communities, including business, and are being trained in the use of new technologies, including the Internet, to increase the effectiveness and visibility of their full range of activities.

RECOMMENDATION 3:

That this revamped "rebranding" strategy, designed to reposition Canada's image abroad as a world leader in the new economy, make greater use of the resources of European companies having successful Canadian operations; Canadian firms with sizeable presence in Europe; incoming visits by journalists, especially those representing specialized newspapers and journals; student exchanges; images of the new Canadian reality displayed prominently at Canadian airports; and the Canadian flag.

The Government of Canada is working closely with the private sector to present up-to-date information about the Canadian economy to key European decision makers. The Government will continue the Canadian Executive Speakers Program (CESP), which has supported nine programs whereby Canadian executives travelled to nine countries in Europe to deliver messages about Canada's knowledge-based economy to a total of over 300 European decision makers.

The Canada-Europe Round Table for Business (CERT) has Canadian and European firms among its members who typically have direct investments in the other jurisdiction. CERT is another instrument by which a more up-to-date image of Canada will be disseminated to key European decision makers.

In addition, around 25 European journalists will have visited selected Canadian industry clusters in 2001, which should lead to increased reporting about Canadian industrial capability in specialized journals.

Student exchanges are a key feature of the Canada-EU Higher Education and Training Program, which was launched in 1995 to foster educational and cultural links between Canada and the EU. Under the program, the Government of Canada and the European Commission support the development of international joint projects by consortia of Canadian and European universities, colleges, technical institutions and private sector partners. These projects aim at strengthening cooperation in post-secondary education, training and internship in a broad range of disciplines, namely through the joint development of innovative technology-mediated teaching materials, increased student mobility, as well as physical and virtual student exchange programs. More than 40 projects have been launched to date, involving over 50 post-secondary institutions in all regions of Canada and over 1500 Canadian and European students.

RECOMMENDATION 4:

That, in collaboration with the provinces, Canadian tourism promotion campaigns in Europe be reassessed and modified, where applicable, to include information on the rapid transformation that has occurred in Canada's economic structure and the lifestyle and high quality of life that Canadian knowledge workers enjoy. Greater targeting of Canada's cities as business and tourist destinations should be considered.

In 2000, the Canadian Tourism Commission (CTC) completed a major review of its branding strategy, which included consumer testing in Canada, the United States, the United Kingdom, France, Germany and Japan. Launched in February 2001, the new brand concept and tag line, "Discover our true nature," positions Canada as an exciting, diverse, four-season destination. It was developed to increase awareness of travel experiences, products and destinations available in Canada, including large and exciting cities, abundant natural beauty, top-rank entertainment, multicultural traditions, high-tech industries and well-developed infrastructure. Consumer testing clearly indicated that Europeans see Canada as a destination where they can get close to the natural world and enjoy experiences that are rare in their own countries, such as adventure and eco tourism and Aboriginal destinations. However, the CTC's new branding goes beyond these aspects and, by portraying Canada's major cities, cultural attractions, festivals and events, establishes a va[illegible]e and sophisticated image of Canada.

RECOMMENDATION 5:

That the federal government review the needs of Canadian business, especially those of small and medium-sized firms, for accurate and up-to-date information about individual European country markets as well as the policies and practices of the integrated European Union. Remedial steps should be taken to respond to information deficiencies.

The Government devotes significant effort to determine the needs of Canadian small and medium-sized enterprises (SMEs), as well as to provide them with the most up-to-date market information. Canada Business Service Centres (CBSC) are the first point of contact for companies interested in learning more about export opportunities. International Trade Centres (ITCs) are located in each province. They provide extensive advice, counselling and export readiness training for SMEs. The regional offices of some Team Canada Inc partners (Agriculture and Agri-Food Canada, Canadian Heritage, Industry Canada and others) as well as regionally based agencies such as the Atlantic Canada Opportunities Agency, Canada Economic Development for Quebec Regions, and Western Economic Diversification also provide assistance of this nature. SMEs can also contact trade commissioners and commercial officers in over 130 offices around the world for specific advice about particular markets. Each officer's

electronic mail address is posted on the DFAIT Web site. On a wider scale, Canadian industry communicates regularly with Team Canada Inc partners through the Trade Team Canada Sectors (TTCS) system. In short, the Government is well acquainted with, and responsive to, the needs of Canadian SMEs.

Further, there are currently a variety of complimentary market information delivery instruments in place to help SMEs determine their market of choice, such as:

- DFAIT's Market Research Centre, which posts a large stock of market reports on the InfoExport Web site;
- CanadExport, which publishes up-to-date information bi-weekly in its print version (mailed to over 75 000 business addresses) and daily in its Web version;
- the International Business Opportunities Centre (IBOC), which provides Canadian companies with information about upcoming Requests for Proposals and calls for tender bids;
- the Industry Canada Strategis Web site;
- Web sites developed by some of the Trade Team Canada Sectors (TTCS), such as Electrical Power and Generation, in which password-protected competitive intelligence is regularly posted; and
- WIN Exports, which is a database that allows every participating Canadian company to indicate its interest in particular markets.

The Trade Commissioner Service (TCS) has an ongoing mechanism for identifying the changing needs of Canadian small and medium-sized enterprises. The SME Task Force on International Trade meets twice a year to provide advice to the Minister for International Trade on how the Government can best respond to the international business development needs of Canadian SMEs.

One of the results of this exchange with SMEs is the development of a customized electronic information service known as the Virtual Trade Commissioner. When this service is fully operational in 2002, companies will be able to access market reports, business leads, contacts, articles prepared by trade experts, and information on trade events and visits in an easy-to-use format according to particular market priorities. The plan is to include information on EU policies and practices relevant to market access.

PROMOTING TRADE AND INVESTMENT WITH EUROPE

RECOMMENDATION 6:

That the federal government provide a boost to DFAIT's direct trade and investment promotion budget in Europe. These increased resources should be targeted towards expanding Canadian involvement in European trade fairs, thereby enhancing Canada's image and presence within the European business community, and to a broader, more extensive search for additional investment throughout Europe.

Over 400 trade and investment activities in Europe receive federal government support each year despite reduced program budgets. The nature of Government support for European activities has changed, but not the commitment to excellence.

Team Canada Inc departments have developed measures such as the "New Approach" to minimize the amount of time spent responding to requests of a routine nature and to maximize the amount of time dedicated to providing high-value services. Electronic service delivery systems were also developed. For example, Government Web sites post basic market information to give exporters a general sense of the target markets. These mechanisms enable Canadian SMEs to access general information instantly without having to contact personnel at posts abroad, where resources are better deployed in other activities. Standardized core services have been developed so Canadian SMEs can now get the assistance they have said they wanted: market intelligence, face-to-face briefings, market assessment, assistance identifying key local contacts, visit information, and assistance with troubleshooting. Participation in trade fairs is still an important element of doing business in Europe, however, and the Government is committed to participating in world-leading trade fairs in Europe in cases where there is a large presence of Canadian companies.

In short, although a reduction in resources has led to challenges, the Government has responded by focusing on the private sector's expressed wish for value-added services such as market intelligence and trade leads.

RECOMMENDATION 7:

That the Government of Canada rededicate itself at home to generating interest on the part of small and medium-sized Canadian companies in participating in European markets, more adequately preparing "new to Europe" firms for European export opportunities, and following up with these corporations once they are established overseas. More funds and personnel should be allocated to meet these objectives.

The Government recognizes the opportunities for Canadian SMEs in the European market and through a variety of programs is committed to generating SME interest in that market, recruiting Canadian companies to participate in trade activities there, and preparing new exporters for market entry. For example:

7. An extensive range of counselling and exporter education services is provided to SMEs, as described earlier (see response to Recommendation 5).

8. In Canada, outreach activities by federal ministers, heads of mission, and trade commissioners and commercial officers from our posts in Europe have been an effective way of drawing attention to opportunities in European markets. These outreach activities also provide an opportunity for regular exchanges of information with provincial officials.

9. A regular two-page section dedicated to promoting European markets in the bi-weekly CanadExport print publication (with 300 000 readers) and the on-line site has been instrumental in generating interest in numerous European opportunities.

10. Seven 16-page CanadExport Supplements dealing with Italy, Russia, the United Kingdom, Ireland, Germany, Spain, Portugal, Greece and Turkey have been published.

11. High-level activities such as the Canada-France, Canada-Italy, Canada-Turkey and Canada-Greece Investment and Trade Forums have been initiated by Team Canada Inc partners.

12. Team Canada Inc partners and posts abroad provide support and value-added services at major international trade fairs in Europe.

13. The On-Line Trade Mission (OLTM) and the Virtual Trade Mission (VTM) Web sites have been developed to simplify and standardize the process of preparing firms to export and to introduce them to specific markets. Of the eight trade missions that have taken advantage of the OLTM resource to date, six have been to European destinations, reflecting the crucial role these electronic services play for Canadian SMEs interested in Europe.

RECOMMENDATION 8:

That the federal government review and modify its export promotion activities and resources to ensure that complementarity between its activities and those of the provinces is achieved, that closer links with Canadian business organizations are forged, and that adequate recruitment of foreign officers with the necessary private sector skills to help open European markets to Canadian firms is undertaken.

The Government agrees that coordination of trade promotion activities with the provinces is key to the export success of Canadian companies and has put in place several mechanisms to address this.

Team Canada Inc groups together 23 federal departments and agencies with a trade development mandate. The Regional Trade Networks comprise the provinces, DFAIT, Industry Canada and regional development agencies such as the Atlantic Canada Opportunities Agency. Team Canada Inc already includes features such as a single 1-888 number that provides access to virtually all federal, as well as most provincial, trade assistance programs. The 12 Trade Team Canada Sectors (TTCS) have private sector as well as federal and provincial participation, and are co-chaired by private sector representatives. They meet regularly to set objectives and priorities, and to determine what resources are available to meet the agreed objectives. In short, effective mechanisms are already in place to ensure a complementary approach among various federal departments and provincial governments, as well as the private sector. These mechanisms include ongoing reviews of export activity plans and resource allocations.

Co-location of provincial officers in Canada's missions in Europe is a means of enhancing federal and provincial efforts. For example, Ontario and Alberta officers will soon be co-located with the Canadian High Commission in London and the Canadian Consulate in Munich.

The Government maintains close ties to major business associations in Canada. It has also been active in supporting the launch of the Canada-Europe Round Table for Business (CERT), which aims to establish closer links between Canadian and European firms.

Recruitment and retention of highly qualified foreign service officers, including trade commissioners with private sector experience, particularly in "new economy" sectors, remain top priorities for DFAIT. These criteria are also key considerations in the recruitment of local commercial officers who bring with them in-depth knowledge of local market conditions.

RECOMMENDATION 9:

That an Investment Team Canada, integrating the resources of relevant federal departments and agencies, other governments in Canada and the private sector, and equipped with a mandate to promote foreign investment in Canada, be established as soon as is feasible. A national strategy to attract investment from Europe and elsewhere should be developed with an eye to removing existing overlap and duplication between the various levels of government. As part of this strategy, emphasis should also be placed on encouraging and facilitating reinvestment once foreign companies have been established in Canada.

The Investment Team Canada concept raised by the Recommendation refers to the Federal Investment Development Program, which takes the kind of inclusive approach involving all levels of government that the Report advocates.

Investment Partnerships Canada is supported jointly by Industry Canada and DFAIT. It provides the coordinating role for the Federal Investment Development Program.

Investment Partnerships Canada has established a strategy for investment attraction in which Europe is identified as one of Canada's primary targets for the attraction of foreign direct investment.

RECOMMENDATION 10:

That the federal government make every possible effort to ensure that Europe is reinstated as a priority destination for future Team Canada missions, and that both trade and investment promotion are designated as key objectives for such missions.

In the Speech from the Throne of January 2001, the Government announced that it would "launch Investment Team Canada missions to the United States and Europe."

ACHIEVING FREE TRADE WITH EUROPE

RECOMMENDATION 11:

That the Government of Canada rapidly develop a business case for a free trade agreement with the EU and undertake an aggressive campaign both in Canada and in Europe to promote its findings to key decision makers. In this promotional campaign, every effort should be made to seek out and utilize champions of transatlantic free trade.

The Department of Foreign Affairs and International Trade undertook a study to determine the effects of tariff elimination on Canada-EU trade. Minister Pettigrew presented this study to European Commissioner for Trade Pascal Lamy at the trade ministers' meeting held at the Canada-EU Summit in Stockholm on June 21. The tariff elimination study provides only part of the picture. Non-tariff barriers, investment, services, and rules of origin were not part of the study and are key areas for further analysis. A detailed examination of trade in agricultural products would also have to be undertaken. The potential impact of a Canada-EU free trade agreement on NAFTA and the WTO would also be an area for further examination. This broader analysis — the business case, as it were — will be supplemented by a process of consultation with the private sector, provincial and territorial governments, and other interested parties in order to establish the overall balance of Canadian interests.

If further study and consultation were to reveal that a Canada-EU free trade agreement was in Canada's interests, a campaign directed toward key European decision makers, seeking their support for negotiations as proposed by the Committee, would be considered.

At the same time as Canada is working toward improving our bilateral trading relationship with the EU, we are actively seeking the launch of new multilateral trade negotiations.

RECOMMENDATION 12:

That the federal government rededicate itself to concluding a "first generation" free trade agreement with the European Free Trade Association (EFTA) as soon as possible and then enter into further negotiation so as to finalize a broader "second generation" accord by the end of December 2002.

The Canada-EFTA free trade agreement is intended to be a "first generation" trade agreement, focusing on the elimination of industrial tariffs, some liberalization for agriculture, and new cooperation in the areas of trade facilitation and competition. Since negotiations began in October 1998, agreement has been reached on most issues and there is a framework for a deal. The Government of Canada remains committed to bringing the EFTA negotiations to a successful conclusion in a manner that fully respects Canadian interests.

The scope of the Canada-EFTA negotiations do not currently include commitments in the areas of services, investment, government procurement or intellectual property — issue areas normally associated with a "second generation" agreement. Once negotiation of a "first generation" agreement has been concluded, consideration could be given to pursuing a "second generation" agreement with EFTA. The decision to proceed in this manner would need to take into account the advantages of pursuing these issue areas in either a regional (i.e. Canada-EFTA free trade agreement) or multilateral forum. Consideration might also be given to seeking labour and environmental cooperation agreements in parallel with a "second generation" agreement.

MAKING PROGRESS AT THE WTO

RECOMMENDATION 13:

That the Government of Canada accelerate efforts to seek consensus, both within the Quad group of countries and between developed and developing countries, on a broadly based but manageable World Trade Organization (WTO) negotiating agenda for the next round of multilateral trade liberalization.

WTO agreements underpin Canada's trade with the EU, and improvements to those agreements would have a commensurate effect on Canada-EU trade, including agricultural trade.

In that light, the Government of Canada is lending its support toward a consensus among WTO Members to launch expanded multilateral trade negotiations at the WTO's Fourth Ministerial Conference at Doha, Qatar, November 9 to 13, 2001. It is working intensively within the Quad (United States, Japan, EU and Canada) and with a wide range of developed and developing countries to develop a broad and balanced negotiating agenda that will benefit all WTO Members.

The Minister for International Trade participated in a key meeting of trade ministers from influential WTO member governments in Mexico City, August 31 to September 1, 2001. Ministers at the meeting discussed a broad range of issues and agreed to accelerate efforts in Geneva through September and October to achieve progress by Doha.

Canada strongly supports a WTO negotiating agenda that provides for economic growth and sustainable development for developed and developing Members alike. Canada is optimistic that with the right mix of political will and pragmatism, Members can reach a consensus to launch new WTO negotiations at Doha.

RECOMMENDATION 14:

That Canada, in conjunction with like-minded countries such as those represented by the EU, encourage World Trade Organization Members to create a more efficient decision-making procedure within the WTO while respecting individual countries' sovereignty, the need for transparency and the need for consensus building within the institution.

Canada continues to work with like-minded WTO Members, including the EU, to ensure that WTO decision making is as efficient as possible. In WTO General Council discussions over the last two years, a wide range of developed and developing country

Members have expressed firm support for the WTO's core principle of consensus-based decision making. To improve the efficiency of decision making on this basis, Members and the WTO Secretariat are making a concerted effort to ensure that the internal consultations that precede most decisions by the Membership are as transparent and inclusive as possible. Since the third WTO Ministerial in Seattle, these efforts have been very successful in addressing the concerns expressed by some Members about the WTO's decision-making procedures.

RECOMMENDATION 15:

That Canada aggressively begin a global campaign to launch an in-depth examination of the world's trade and development organizations, with a view to fashioning a more effective, cohesive and efficient network of global institutions. Where institutions have outlived their usefulness, they should be dismantled.

The Government is strongly committed to improving the effectiveness of international efforts to support development and is convinced of the importance of the relationship between trade and development. Canada has, therefore, played a leading role in the emergence of a general international consensus that coherence must be improved among the trade and development efforts of international organizations including the World Bank, International Monetary Fund, WTO and United Nations agencies. These efforts have included increased emphasis on trade-related capacity building in development assistance programs and an increased awareness of the developmental implications of trade rules.

The complex relationships among the international organizations involved in trade and development are evolving in response to an increased awareness of the importance of both coherence and effectiveness. Canada is participating fully as a member of the organizations involved and is exercising leadership through Canadian chairmanship of the G8 and the G20. There is, however, little international appetite at present for engaging directly the enormously difficult and controversial issues that would be involved in a comprehensive and fundamental re-examination of the structure of the multilateral system. An "evolutionary" approach, such as the one the Canadian government is pursuing, is therefore more likely to lead to meaningful improvements in the system.

RECOMMENDATION 16:

That the Government of Canada encourage WTO member states to undertake an extensive examination of alternatives to the existing dispute settlement mechanism to render it more effective. Such issues as the need for time limits for WTO compliance and the usefulness of giving greater priority to compensation as opposed to retaliation as a form of settlement should be given serious consideration.

Canada is firmly committed to a rules-based multilateral trading system that provides an integrated and effective framework within which to engage and manage international trade relations and the inevitable trade disputes that arise. In our view, the dispute settlement process established in the WTO Dispute Settlement Understanding (DSU) is a key element of this multilateral trading system framework. It promotes adherence to the rules negotiated by WTO Members and reduces the scope for unilateral trade actions.

Although the dispute settlement process of the WTO is working well, the Government agrees with the Committee that it can be made more effective. To this end, Canada is part of a group of 14 WTO Members that has submitted a proposal to amend the DSU in certain key areas. In particular, the proposal seeks improvements to the rules relating to implementation and retaliation, where Canada and other Members believe there is a need for greater clarity. Canada will continue to work with the co-sponsors of the proposal and with other WTO Members to achieve a consensus on modifications to the DSU. This proposal does not exhaust the range of possible improvements, but we believe it would address some of the most pressing issues.

Finally, the Government strongly believes that the best way to resolve trade disputes is through good-faith consultation with a view to reaching agreement to settle the matter at issue. It is only when these efforts fail that Members should turn to the formal dispute settlement procedures of the DSU. We note that under the DSU rules, even at this juncture, efforts to reach an agreed settlement need not be abandoned. It is in this context that Canada supports the efforts of the WTO Director-General to better inform Members of the procedures that currently exist in the DSU regarding good offices and dispute conciliation or mediation services that can be provided by the Director-General.

STRENGTHENING OFFICIAL TRANSATLANTIC LINKS

RECOMMENDATION 17:

That the federal government redouble its efforts to expand the Canada-EU bilateral relationship. Possible measures to be considered within the European Union-Canada Trade Initiative (ECTI) framework include: negotiating mutual recognition agreements in a larger number of industrial sectors, making progress in the area of trade facilitation, and establishing improved bilateral mechanisms to resolve trade irritants. The formation of a bilateral group under ECTI to systematically address regulatory barriers to Canada-EU trade should be considered.

The Government of Canada continues to regard the EU-Canada Trade Initiative as a valuable instrument to guide our efforts to reduce barriers to trade and investment. In setting specific goals and subjecting these to review every six months at Canada-EU summits, ECTI can play a helpful role by offering the political impetus required to resolve bilateral issues.

At the Joint Cooperation Committee meeting held in November 2000, Canada tabled a number of new objectives for consideration as ECTI goals. In subsequent discussions, the European Commission expressed a preference to first survey respective business communities to determine their perceptions of priorities with respect to trade and investment barriers. ECTI objectives would then be modified on the basis of the results of these surveys. This approach was seen as being particularly relevant with respect to regulatory barriers, as it would help identify those that are of special concern to exporters. Given the resource demands associated with negotiating new annexes for established mutual recognition agreements on conformity assessment bodies, for example, or taking the further step of harmonizing standards, Canada and the EU share the view that a prioritization exercise based on the business survey would allow both sides to take the most efficient approach. We are undertaking such a survey.

RECOMMENDATION 18:

That the federal government increase its support of, and actively encourage business participation in, the Canada-Europe Round Table for Business (CERT) initiative. The Government should also recommend to CERT that it review its membership fee structure in order to stimulate greater participation by small and medium-sized companies.

The Government of Canada has for some time recognized the potential contribution of a business forum to the Canada-EU relationship. The 1996 Action Plan set out this need, and when CERT was initiated in 1999 the Government actively encouraged and supported its development. The Minister for International Trade has participated in CERT events and has met with its members in both Ottawa and Brussels. DFAIT has funded an intern for the CERT office in Brussels for the last two years and is extending this support for a further year. The Honourable Roy MacLaren, a former Canadian trade minister, was chosen as CERT's Canadian chairman earlier in the year.

The Government has encouraged CERT to structure its membership fees to accommodate small and medium-sized enterprises. Under CERT's current fee structure, the fee for SMEs is $1500, in contrast to $15 000 for regular corporate members.

LOWERING EUROPEAN TRADE BARRIERS

RECOMMENDATION 19:

That the Government of Canada attempt to ensure that any support provided by the EU to preserve the multifunctionality of agriculture not be trade distorting. The Government should work with the EU to arrive at an international definition of the multifunctionality concept.

Canada's initial negotiating position seeks to substantially reduce or eliminate the level of trade- and production-distorting support provided to agriculture. When countries identify non-trade objectives for their agricultural sector, including preservation of the environment, rural development or rural employment, these are often termed "multifunctional" objectives. Canada recognizes the EU's interest in addressing non-trade concerns, but has made clear that the EU and other countries should use targeted, transparent, decoupled policies to address these concerns in ways that do not distort production and trade.

RECOMMENDATION 20:

That in the WTO negotiations on agriculture, Canada not deviate substantially from its initial negotiating objective of (a) removing EU agricultural export subsidies; (b) significantly enhancing access by Canadian agricultural producers to the European market; and (c) ensuring that the EU's production subsidies are not trade distorting.

Following an extensive consultation process with agri-food stakeholders, the Government of Canada announced its initial negotiating position for the WTO agriculture negotiations in August 1999. The position aims to level the international playing field for all agri-food producers. It calls for the complete elimination of export subsidies, maximum reductions or elimination of production-distorting and trade-distorting support, including an overall limit on domestic support of all types, and real and substantial market access improvements for all agriculture and food products. This negotiating position has served, and will continue to serve, as the basis for Canada's approach in the WTO agriculture negotiations.

The achievement of Canada's negotiating objectives would result in the removal of EU agricultural export subsidies, significantly improved access to EU markets for Canadian exporters, and limits on the ability of EU production subsidies to distort trade.

RECOMMENDATION 21:

That the Government of Canada work diligently within the international community to achieve international agreement on the definitions of genetically modified (GM) or biotech products, science-based standards of producing GM products that the international community can recognize, and the labelling rules that are required.

The Government is working across a range of international forums to develop a science- and rules-based international regulatory framework for products of biotechnology. For example, the Cartagena Protocol on Biosafety has already established definitions for "living modified organisms" and "modern biotechnology." The joint Food and Agriculture Organization and World Health Organization body, the Codex Alimentarius Commission, is advancing discussions toward an international agreement on the definitions and standards for food products derived from biotechnology. Canada has taken a leading role in the Codex Committee on Food Labelling to develop internationally agreed voluntary guidelines for the labelling of "foods obtained through certain techniques of genetic modification/genetic engineering."

RECOMMENDATION 22:

That the Government of Canada, in conjunction with the provinces, seize every possible opportunity to enhance cooperation between Canada and the EU on regulatory policy in the areas of health, safety, environment, and technical standards, and share Canada's regulatory experience with European decision makers and, where appropriate, the public at large. These efforts should be directed through Canada's overseas posts, industry associations active in Europe, and Canadian participation in international organizations in which standards are discussed, developed and monitored.

The Government agrees that Canada should seize every possible opportunity to enhance cooperation with the EU on regulatory policy and other issues in the areas of health, safety and environmental and technical standards. To build mutual confidence and promote the common understanding required for cooperation, Canadian officials engage their European Commission counterparts on a wide range of regulatory matters in both bilateral and multilateral forums. Bilaterally, discussions take place under the Canada-EU Veterinary Agreement and the Canada-EU Mutual Recognition Agreement. A Canada-EU biotechnology dialogue was initiated in 1999, bringing together regulators in this field. High-level environmental consultations have been held annually. On the multilateral front, discussions are ongoing in a range of sectors (e.g. chemicals, pharmaceuticals, medical devices, foodstuffs). All of these contacts provide Canadian

regulators with the opportunity to meet on a regular basis with their European counterparts, which promotes better understanding of each other's systems.

In addition, three years ago Health Canada established a position in Brussels in response to EU interest in the Canadian system and to promote Canadian public health policy — both health protection and health promotion — with the EU. A joint work program is being developed as part of an overall Canada-EU health dialogue, which is expected to be finalized this fall. Furthermore, in September 2001, a Canadian Food Inspection Agency (CFIA) officer began work assignments in the Canadian mission to the EU in Brussels. The goals of this initiative are to increase CFIA cooperation with the European Commission at the technical level, to strengthen contacts, and to advance some of the complex issues faced by the CFIA and the European Commission's Health and Consumer Protection Director (SANCO).

With respect to standards, Canada and Europe are active players in the international standards development bodies such as the International Organization for Standardization and the International Electrotechnical Commission. Canada has some 3000 volunteers participating in over 400 international technical committees, subcommittees and working groups. These volunteers disseminate information about the Canadian system internationally, including to their European counterparts, which leads to better understanding of and potential support for Canadian approaches.

The Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) Regulatory Policy Review provides an additional forum for sharing Canada's regulatory experience with European decision makers. This review, which is currently underway, is intended to highlight regulatory best practices.

RECOMMENDATION 23:

That Canada and the EU seek common understanding on the meaning of the precautionary approach and the manner in which it is to be applied to regulatory practices. Ultimately, such an understanding should be arrived at within a multilateral setting.

The Government is engaging the European Commission in a process designed to promote a better understanding of our respective approaches to precaution within regulatory systems. The Government has been closely following the discussion within the European Union of the "precautionary approach" or "principle," particularly in light of mounting public pressures in Europe after a number of food safety crises and regulatory failures. In July 2000, Canada submitted a series of questions to the European Commission for clarification of their initial "Communication on the Precautionary Principle," to which the Commission responded in May 2001. In parallel, the Government has been reviewing its own approach to precaution in the context of regulating for health, safety, environmental protection and resource management.

The Government expects to release a discussion paper entitled "A Canadian Perspective on the Precautionary Approach/Principle." Exercising precaution is an inherent part of Canadian regulatory policy and practice in a wide range of areas, including environmental protection, health, food safety, and resource management. The Government will be actively seeking the views of Canadians on the matters raised in the paper. As well, the Government will make the paper widely available internationally and will provide a copy directly to the European Commission. The Government will consider comments from international sources as well as from Canadians. Canadian officials intend to meet directly with Commission officials to compare their approaches to the issues raised concerning the exercise of precaution in situations of threats of serious or irreversible harm and significant scientific uncertainty. In light of the planned consultations in Canada, coupled with an international community that does not appear ready to move beyond the definition of the precautionary approach contained in Principle 15 of the Rio Declaration on Environment and Development[1], the Government believes that the best approach is to continue discussions of the issues in appropriate international forums as well as bilaterally with our key trading partners.

---

[1] "In order to protect the environment, the precautionary approach shall be widely applied by States according to their capabilities. Where there are threats of serious or irreversible damage, lack of full scientific certainty shall not be used as a reason for postponing cost-effective measures to prevent environmental degradation."

DEALING WITH EU ENLARGEMENT

RECOMMENDATION 24:

That the federal government make public any assessment of the probable positive and negative effects of EU enlargement on the Canadian economy. On the basis of these findings, the Government should formulate an effective initial strategy to deal with the upcoming enlargement. The issue of potential compensation for forgone market access should also be explored, and timely and targeted information on the enlarged European market provided to Canadian businesses.

The Department of Foreign Affairs and International Trade is examining the impact of EU enlargement on Canada's trade and investment interests. Agriculture and Agri-Food Canada is also engaged in a preliminary examination of the impact that EU enlargement may have on Canada's agricultural exports.

With respect to compensation issues, these are negotiated under WTO rules on the basis of trade levels in specific products during the three years immediately preceding accession. It is anticipated that the first new members will join the EU in 2004. Accordingly, compensation negotiations will likely be based on levels of bilateral trade over the years 2001-2003, and a detailed analysis of compensation prospects will be made at a later date when the relevant trade data are available. The Government will make public its overall assessment of the economic effects of the EU's enlargement on the Canadian economy when the evolving situation becomes clearer.

RECOMMENDATION 25:

That in order to significantly strengthen bilateral economic relations between Central and Eastern European countries and Canada while assisting our high-technology community, the federal government, through multilateral organizations, encourage and assist these countries in developing and especially enforcing intellectual property rights in the region.

The Government of Canada is committed to ensuring that all Members of the World Trade Organization comply with the standards for intellectual property protection that are prescribed in the WTO's Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPs). As part of this obligation, Canada is already providing technical and financial assistance, including the training of personnel, to many WTO developing-country Members to assist them in bringing their intellectual property laws and regulations into compliance with TRIPs.

Canada also has an extensive technical assistance program for the countries of Central and East Europe, most of whom are still in the process of implementing their TRIPs obligations. As a result, some of this technical assistance has already been earmarked for developing intellectual property regimes. These efforts are likely to continue in the years ahead.

The Canadian government also actively participates in the TRIPs Council National Implementation Review Process, which includes assessing the legislation of individual developing members.

RÉPONSE DU GOUVERNEMENT AU CINQUIÈME RAPPORT DU COMITÉ PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET COMMERCE INTERNATIONAL

Traverser l'Atlantique :

Élargir les relations économiques entre le Canada et l'Europe

Canada

Aussi disponible dans notre site Web :
http://www.dfait-maeci.gc.ca/francais/geo/europe/index.htm

Produit par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

TABLE DES MATIÈRES

Introduction 1
Recommandation 1

Rectifier les problèmes d'image 3
Recommandations 2 - 5

Promouvoir le commerce et l'investissement 7
Recommandations 6 -10

Libéraliser les échanges avec l'Europe 11
Recommandations 11 -12

Avancer sur le front de l'OMC 13
Recommandations 13 -16

Consolider les liens transatlantiques officiels 17
Recommandations 17-18

Abaisser les barrières commerciales européennes 19
Recommandations 19 - 23

Composer avec l'élargissement de l'Union européenne 23
Recommandations 24 - 25

INTRODUCTION

Le Rapport du Comité permanent des Affaires étrangères est opportun, car cette année marque le 25e anniversaire de l'Accord-cadre sur la coopération économique Canada-Union européenne. Cet accord a été « inspiré par l'héritage commun, l'affinité spéciale et les aspirations communes » qui unissent le Canada et les pays de l'Union européenne (UE).

Le gouvernement accueille favorablement le rapport du Comité permanent, intitulé Traverser l'Atlantique : Élargir les relations économiques entre le Canada et l'Europe, dans lequel il voit un guide qui aidera le Canada à réaliser toutes les potentialités que recèlent ces relations vitales. La Communauté économique européenne a changé plus que son nom depuis 25 ans. L'Union européenne est aujourd'hui le plus vaste marché au monde; ses 375 millions de citoyens circulent et travaillent librement dans les 15 États membres sans égard aux frontières qui séparent ces derniers. La plupart effectueront bientôt leurs échanges économiques dans la monnaie commune de l'UE, l'euro. D'ici une décennie, l'Union pourrait compter 28 États membres. En outre, les relations du Canada avec la nouvelle Union européenne débordent désormais les seules relations commerciales pour englober toute la gamme des questions auxquelles sont confrontés les pays occidentaux : politique étrangère et de défense, environnement, questions sociales, immigration, technologie de l'information, santé et emploi.

L'Union européenne est le deuxième plus important partenaire économique du Canada. En 2000, les échanges commerciaux de biens et de services entre les deux entités se chiffraient à 75,4 milliards de dollars et l'investissement cumulatif bilatéral, à 134 milliards de dollars. Bien que ces chiffres reflètent une situation saine, nos échanges avec l'Europe, en proportion du total de notre activité commerciale, accusent une baisse, et on observe la même tendance en sens inverse. Vingt-cinq ans après la conclusion de l'Accord-cadre, le Rapport invite les Canadiens à réévaluer leurs relations avec l'Europe, à repenser leurs priorités économiques et politiques mondiales et bilatérales et à définir des politiques innovatrices pour tenir compte des nouvelles réalités. Le Rapport est une étape importante de cet examen, qui fera intervenir le gouvernement fédéral et les provinces en même temps que le secteur non gouvernemental.

Recommandation 1

Que le gouvernement du Canada accorde une importance sensiblement plus grande à l'Europe sur sa liste des régions prioritaires en matière de commerce et d'investissement, et qu'il lance dans les meilleurs délais une initiative concertée et efficace pour augmenter ses échanges commerciaux et d'investissement avec les pays de l'Europe et pour atténuer les obstacles et les irritants qui gênent les échanges bilatéraux.

Le gouvernement accorde déjà une haute priorité à l'Europe dans ses activités de promotion des marchés. Les ministères partenaires d'Équipe Canada inc mènent plus de 400 activités reliées au commerce et aux échanges de capitaux avec l'Europe chaque année, chiffre qui comprend des missions commerciales, la participation à diverses foires commerciales et des visites ministérielles.

Chaque année, les ministères et organismes partenaires d'Équipe Canada inc évaluent les marchés et secteurs prioritaires, et chacune des 12 Équipes sectorielles commerciales Canada (ESCC) passe en revue les marchés prioritaires en collaboration avec le secteur privé. Ces analyses permettent de déterminer le niveau du soutien accordé à la promotion du commerce et des échanges de capitaux avec l'Europe. La liste des marchés prioritaires varie d'un secteur à l'autre, mais l'Europe y figure toujours en bonne place. Bien que les marchés européens représentent cinq des dix premières destinations de nos exportations, il arrive souvent que d'autres régions du monde avec lesquelles nos échanges sont plus modestes se voient accorder une priorité plus élevée, notamment parce qu'on estime que les débouchés européens des produits canadiens sont bien établis et qu'il est donc préférable d'affecter les ressources de promotion supplémentaires à des marchés plus jeunes, souvent plus difficiles d'accès.

Les sommets Canada-UE se tiennent deux fois par année, et les ministres du commerce tiennent également au moins deux réunions officielles à tous les ans. Ces rencontres donnent l'occasion de discuter des dossiers commerciaux aux plus hauts niveaux, mais les fonctionnaires des deux entités se rencontrent aussi à intervalles réguliers. Le mécanisme que l'Union et le Canada ont établi pour gérer leurs relations économiques se distingue par le niveau et la fréquence des contacts.

RECTIFIER LES PROBLÈMES D'IMAGE

Recommandation 2

Que le gouvernement fédéral déploie, dans le cadre d'une campagne d'information, des efforts mieux concertés pour faire savoir directement et efficacement aux décideurs européens que la structure de l'économie canadienne est en évolution rapide. Les Européens doivent savoir que le Canada est devenu, d'une économie essentiellement axée sur ses ressources naturelles, une économie comportant un grand nombre d'industries modernes à base de savoir.

Des campagnes d'information visant à actualiser l'image que les Européens se font du Canada sont en préparation ou sont déjà en cours. Nous attachons une importance prioritaire à la promotion du Canada à la fois comme destination attrayante pour l'investissement et la technologie et comme source de produits et de services à valeur ajoutée. Le groupe Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC) considère l'Europe comme une excellente source de nouveaux investissements et de nouvelles technologies, et étendra à ce continent son programme actualisé de promotion de la « marque Canada »

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mis au point une stratégie de diplomatie ouverte pour souligner le 25e anniversaire des relations Canada-EU. Cette stratégie, qui met en valeur le Canada comme société moderne, visera les membres du Conseil européen, les députés du Parlement européen, les médias, les ONG et les investisseurs européens. Elle prévoit aussi des visites de députés du Parlement européen et des conférences consacrées à divers sujets.

Les missions du Canada à l'étranger élaborent des stratégies de marketing et de communication qui s'adressent à un éventail d'auditoires plus large, y compris les entreprises, et reçoivent une formation axée sur le recours aux nouvelles technologies, dont l'internet, pour accroître l'efficacité et la visibilité de l'ensemble de leurs activités.

Recommandation 3

Que cette stratégie de modernisation de la « marque Canada » visant à projeter à l'étranger l'image d'un leader mondial de la nouvelle économie table davantage sur les entreprises européennes qui ont du succès au Canada, les entreprises canadiennes qui ont une présence appréciable en Europe, les visites de journalistes, notamment ceux de journaux et de revues spécialisés, les échanges d'étudiants, la projection d'images de la nouvelle réalité canadienne dans les aéroports et le drapeau canadien.

Le gouvernement du Canada travaille en étroite collaboration avec le secteur privé pour présenter aux principaux décideurs européens une information à jour sur l'économie canadienne. Il maintiendra en vigueur le Programme de conférenciers dirigeants d'entreprises canadiens, qui a appuyé neuf programmes dans le cadre desquels des chefs d'entreprise ont présenté des exposés sur le secteur canadien des technologies de pointe à plus de 300 décideurs dans neuf pays européens.

Les membres de la Table ronde Canada-Europe comprennent des entreprises canadiennes et européennes dont la plupart ont des investissements directs dans les deux marchés. C'est là une autre instance qui permettra de communiquer une image plus moderne du Canada aux principaux décideurs européens.

En outre, environ 25 journalistes européens ont visité des groupes choisis d'industries canadiennes en 2001, de sorte que les revues spécialisées devraient être mieux en mesure de rendre compte des capacités industrielles du Canada.

Les échanges d'étudiants constituent un élément central du Programme de coopération Canada-Union européenne en matière d'éducation supérieure et de formation, qui a été lancé en 1995 dans le but de favoriser les liens éducatifs et culturels entre le Canada et l'UE. Dans le cadre de ce programme, le gouvernement canadien et la Commission européenne appuient la mise au point de projets internationaux mixtes par des consortiums canado-européens d'universités, de collèges, d'instituts techniques et de partenaires privés. Ces projets visent à renforcer la coopération en matière d'enseignement, de formation et de stages dans un large éventail de disciplines au niveau postsecondaire, notamment par la mise au point conjointe d'outils didactiques innovateurs assistés par des moyens technologiques, une mobilité accrue des étudiants et la mise en place de programmes réels et virtuels d'échanges d'étudiants. Les projets lancés jusqu'à présent – plus de 40 – font appel à la participation de plus de 50 institutions postsecondaires de toutes les régions du Canada et plus de 1 500 étudiants canadiens et européens.

Recommandation 4

Que, de concert avec les provinces, on réévalue et modifie au besoin les campagnes de promotion touristique en Europe en vue de diffuser de l'information sur la transformation rapide de la structure économique du Canada et sur le style de vie et la qualité de vie des travailleurs du savoir canadiens. On devrait envisager de mieux faire ressortir les villes canadiennes comme destination d'affaires et d'agrément.

En 2000, la Commission canadienne du tourisme (CCT) a achevé un examen important de sa stratégie relative à l'image du Canada. Cet examen comprenait notamment des tests auprès des consommateurs au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et au Japon. Lancés en février 2001, la nouvelle image et le

nouveau slogan – « Le Canada, une généreuse nature » – présentent le Canada comme une destination diverse et séduisante en toute saison. Ils visent à mieux faire connaître les expériences, produits et destinations de voyage qu'offre le Canada : grandes villes dynamiques, abondance de paysages naturels d'une grande beauté, divertissements de haut calibre, traditions multiculturelles, industries de pointe et infrastructure bien développée. Les tests réalisés auprès des consommateurs ont révélé que les Européens perçoivent le Canada comme une destination où ils peuvent se plonger dans la nature et vivre des expériences qui sont rares dans leur pays, comme le tourisme d'aventure, l'écotourisme et la visite de localités autochtones. La nouvelle stratégie de la CCT déborde toutefois ces aspects et présente une image diversifiée et sophistiquée du Canada en mettant en valeur ses grandes villes et ses attractions, foires et autres manifestations culturelles.

Recommandation 5

Que le gouvernement fédéral examine les besoins des entreprises canadiennes, en particulier des petites et moyennes entreprises, en matière d'informations exactes et à jour sur les marchés individuels des pays membres de l'UE et sur les politiques et les pratiques de l'UE. Il faudrait prendre des mesures pour répondre aux besoins d'information constatés.

Le gouvernement déploie de nombreux efforts pour déterminer les besoins des petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes et pour leur communiquer une information à jour sur les marchés. Les Centres de services aux entreprises du Canada (CSEC) sont le premier point de contact pour les gens d'affaires qui veulent se renseigner sur les possibilités d'exportation. On trouve par ailleurs dans toutes les provinces des Centres du commerce international (CCI) qui prodiguent aux PME des avis, des conseils et des services de préparation à l'exportation. Les bureaux régionaux de certains partenaires d'Équipe Canada inc (Agriculture et Agroalimentaire Canada, Patrimoine canadien, Industrie Canada, etc.) ainsi que divers organismes à vocation régionale – l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, Développement économique Canada pour les régions du Québec et Diversification de l'économie de l'Ouest, par exemple – offrent aussi une aide de cette nature. Les PME peuvent en outre contacter les délégués commerciaux et les agents de commerce dans plus de 130 bureaux à travers le monde pour obtenir des avis concernant des marchés déterminés. On peut trouver l'adresse électronique de chaque agent sur le site web du MAECI. De façon plus générale, l'industrie canadienne communique régulièrement avec les partenaires d'Équipe Canada inc par l'entremise des ESCC. Bref, le gouvernement connaît bien les besoins des PME canadiennes, et il s'emploie à y répondre.

Il existe en outre divers autres filières pour la transmission aux PME de renseignements susceptibles de les aider à choisir leurs marchés. On peut notamment citer celles-ci :

- le Centre de recherche sur les marchés du MAECI, qui présente un vaste assortiment d'études de marché sur le site web InfoExport;
- CanadExport, qui publie une information actualisée toutes les deux semaines dans sa version imprimée (qui compte 75 000 entreprises abonnées), et quotidiennement dans sa version web;
- le Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), qui transmet aux entreprises canadiennes des renseignements sur les demandes de propositions et appels d'offres qui s'annoncent;
- le site web Strategis d'Industrie Canada;
- les sites web de certaines ESCC (celle du matériel et des services d'énergie électrique, par exemple), qui diffusent régulièrement des renseignements stratégiques concurrentiels protégés par mot de passe;
- WinExport, une base de données qui permet à chaque entreprise participante de manifester son intérêt envers des marchés déterminés.

Le Service des délégués commerciaux dispose d'un mécanisme permanent pour repérer les nouveaux besoins des PME canadiennes. Le Groupe de travail sur les PME et le commerce international se réunit deux fois l'an pour conseiller le ministre du Commerce international quant au meilleur moyen de répondre aux besoins des PME en matière de promotion du commerce international.

Cet échange avec les PME a notamment mené à la mise au point d'un service personnalisé de renseignements électroniques, appelé Délégué commercial virtuel. Lorsque ce service aura atteint son niveau pleinement opérationnel en 2002, les entreprises auront accès, sous une forme facile à utiliser, à toute une gamme de renseignements – études de marché, débouchés, contacts, articles préparés par des experts, foires et missions commerciales, etc. –, et tout cela en fonction de leurs marchés prioritaires. Cette base de données comprendra notamment des renseignements sur les politiques et pratiques de l'Union européenne en ce qui a trait à l'accès aux marchés.

PROMOUVOIR LE COMMERCE ET L'INVESTISSEMENT

Recommandation 6

Que le gouvernement fédéral accroisse le budget du MAECI pour la promotion directe de l'investissement et du commerce en Europe. Ces ressources accrues devraient servir à élargir la participation canadienne aux foires commerciales européennes en vue d'améliorer l'image du Canada et de renforcer sa présence dans les milieux d'affaires européens ainsi qu'à élargir et à intensifier la recherche d'investissements partout en Europe.

Malgré la baisse des budgets affectés aux programmes, le gouvernement fédéral appuie chaque année plus de 400 activités associées au commerce et à l'investissement en Europe. La nature de l'appui fourni à ces activités a changé, mais non pas son souci d'excellence.

Les ministères partenaires d'Équipe Canada inc ont pris diverses mesures, telle « La Nouvelle Approche », une stratégie visant à réduire au minimum le temps que les agents consacrent aux demandes courantes afin qu'ils puissent accorder le plus de temps possible à la prestation de services d'une valeur élevée. Nous avons également mis au point des systèmes de prestation électronique des services. Par exemple, les exportateurs peuvent trouver sur les sites web du gouvernement des renseignements de base sur les marchés qui leur donnent une vue d'ensemble de leurs marchés cibles. Les PME canadiennes ont ainsi un accès instantané à des renseignements généraux sans avoir à communiquer avec le personnel des missions, où les ressources sont employées de manière optimale à la réalisation d'autres activités. Des services de base uniformes ont été mis au point de sorte que les PME canadiennes ont désormais accès à l'aide qu'elles réclamaient auparavant : prestation de renseignements sur les marchés, organisation de rencontres personnelles, évaluation des marchés, recherche de contacts clés à l'échelle locale, renseignements pour les visites et dépannage. La participation aux foires commerciales reste toutefois un élément important de toute stratégie d'entreprise axée sur l'Europe, et le gouvernement entend prendre part aux foires internationales de premier plan en Europe auxquelles participent de nombreuses entreprises canadiennes.

Bref, même si la réduction des ressources a forcé une certaine adaptation, le gouvernement a su tirer son épingle du jeu en se concentrant sur les besoins exprimés par le secteur privé pour des services à valeur ajoutée, comme les renseignements sur les marchés et le dépistage des débouchés.

Recommandation 7

Que le gouvernement du Canada se consacre à nouveau au pays à intéresser les petites et moyennes entreprises aux marchés européens, à mieux préparer les entreprises qui s'ouvrent à l'Europe aux possibilités d'exportations vers le vieux continent et à les suivre une fois qu'elles sont établies outre-mer. Il faudrait affecter plus de ressources humaines et financières à ces objectifs.

Le gouvernement reconnaît que l'Europe offre de nombreux débouchés aux PME canadiennes et s'est engagé à encourager celles-ci à s'intéresser à ce marché, à amener des sociétés canadiennes à prendre part à des activités commerciales en Europe et à préparer de nouveaux exportateurs à se lancer sur le marché. On peut notamment relever les mesures qui suivent.

7. Un vaste éventail de services de conseil et de préparation à l'exportation sont offerts aux PME, comme on l'a souligné plus haut (voir la réponse à la recommandation 5).

8. Au Canada, les activités de promotion des ministres fédéraux, des chefs de missions, ainsi que des délégués commerciaux et des agents de commerce en poste en Europe ont contribué à attirer l'attention sur les débouchés qui existent sur les marchés européens. Ces activités offrent aussi l'occasion de procéder à intervalles réguliers à des échanges d'information avec les responsables provinciaux.

9. La section de deux pages consacrée à la promotion des marchés européens, qui figure régulièrement dans CanadExport (qui rejoint 300 000 lecteurs) et sur le site web de cette publication bihebdomadaire, a grandement contribué à attirer l'attention sur de nombreux débouchés en Europe.

10. CanadExport a publié sept suppléments de 16 pages consacrés à des pays européens, soit l'Italie, la Russie, le Royaume-Uni, l'Irlande, l'Allemagne, l'Espagne, le Portugal, la Grèce et la Turquie.

11. Les partenaires d'Équipe Canada inc ont lancé des activités de haut niveau comme les Forums sur le commerce et l'investissement Canada-France, Canada-Italie, Canada-Turquie et Canada-Grèce.

12. Les partenaires d'Équipe Canada inc et les missions offrent leur appui et divers services à valeur ajoutée à l'occasion des grandes foires commerciales internationales qui se déroulent en Europe.

13. Les sites web de la Mission commerciale en ligne (MCEL) et de la Mission commerciale virtuelle (MCV) visent, d'une part, à simplifier et à uniformiser les étapes que doivent suivre les entreprises pour se préparer à l'exportation et, de l'autre, à leur faire connaître des marchés déterminés. Sur les huit missions commerciales qui ont tiré parti de la MCEL jusqu'à présent, six ont eu lieu en Europe, ce qui met en évidence le rôle crucial de ces services électroniques pour les PME canadiennes désireuses d'exporter vers l'Europe.

Recommandation 8

Que le gouvernement fédéral examine et modifie ses activités et ses ressources de promotion des exportations afin de s'assurer que ses activités complètent celles des provinces, que des liens plus étroits soient établis avec les associations d'entreprises canadiennes et que des agents étrangers ayant des compétences du secteur privé soient recrutés pour aider à ouvrir les marchés européens aux entreprises canadiennes.

Le gouvernement convient qu'il importe de coordonner les activités de promotion du commerce avec les provinces pour assurer la réussite des entreprises canadiennes, et il a mis en place plusieurs mécanismes destinés à faciliter la réalisation de cet objectif.

Équipe Canada inc regroupe 23 ministères et organismes fédéraux dont le mandat comprend l'expansion du commerce. Le Réseau commercial régional se compose des provinces, du MAECI, d'Industrie Canada et des organismes de développement régional, comme l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Équipe Canada inc a déjà pris des dispositions pour qu'un seul numéro 1-888 donne accès à presque tous les programmes d'aide au commerce fédéraux ainsi qu'à la plupart des programmes provinciaux équivalents. En outre, les douze Équipes sectorielles commerciales Canada (ESCC) se composent de membres venus du secteur privé aussi bien que du secteur public fédéral et provincial, et sont présidées par des représentants du secteur privé. Ces équipes se réunissent régulièrement pour fixer leurs objectifs et priorités et déterminer les ressources dont ils disposent pour les atteindre. Bref, des mécanismes efficaces existent déjà pour assurer la complémentarité des initiatives des divers ministères fédéraux, des gouvernements provinciaux et du secteur privé. Ces mécanismes comprennent des examens réguliers des plans d'activité en matière d'exportation et des ressources affectées à cet égard.

Le partage des bureaux avec des agents provinciaux dans les missions du Canada en Europe permet d'accroître l'efficacité des démarches des deux paliers de gouvernement. Ainsi, des agents ontariens et albertains partageront bientôt les bureaux du haut-commissariat du Canada à Londres et du consulat du Canada à Munich.

Le gouvernement entretient également des relations étroites avec les principales associations de gens d'affaires au Canada. Il a aussi appuyé activement la mise sur pied de la Table ronde Canada-Europe (TRCE), qui vise à rapprocher les entreprises canadiennes et européennes.

Le recrutement et la rétention d'agents du service extérieur hautement qualifiés, y compris de délégués commerciaux qui possèdent une expérience acquise dans le secteur privé, notamment dans les secteurs de la « nouvelle économie », restent en tête des priorités du MAECI. Ces critères sont aussi les premiers considérés lorsque l'on recrute sur place des agents de commerce, dont la connaissance approfondie du marché local est un apport précieux.

Recommandation 9

Qu'une Équipe Canada Investissement, intégrant les ressources des ministères et organismes fédéraux concernés, d'autres gouvernements au Canada et du secteur privé, et chargée de promouvoir l'investissement étranger, soit établie le plus tôt possible. Il faudrait également élaborer une stratégie nationale visant à attirer des investissements d'Europe et d'ailleurs en veillant à éliminer les chevauchements et le double emploi entre les divers niveaux de gouvernement. Dans le cadre de cette stratégie, il faudrait s'attacher aussi à encourager les entreprises étrangères déjà établies à réinvestir au Canada et à leur faciliter la chose.

L'idée d'une Équipe Canada Investissement proposée ici rappelle le Programme fédéral de développement de l'investissement (PDI), dont la démarche inclusive fait intervenir tous les paliers de gouvernement, comme le recommande le Rapport du Comité.

Le programme Partenaires pour l'investissement au Canada, qu'appuient conjointement Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), assure la coordination du PDI. Le programme Partenaires pour l'investissement au Canada a établi une stratégie d'attraction des investissements où l'Europe figure parmi les premières cibles du Canada en ce qui a trait à l'investissement étranger direct.

Recommandation 10

Que le gouvernement fédéral ne ménage aucun effort pour que l'Europe redevienne une destination prioritaire des missions d'Équipe Canada et pour que la promotion du commerce et la promotion de l'investissement soient conçues comme des objectifs clés de ces missions.

Dans le discours du Trône de janvier 2001, le gouvernement a annoncé qu'il « projette des missions d'Équipe Canada Investissement aux États-Unis et en Europe ».

LIBÉRALISER LES ÉCHANGES AVEC L'EUROPE

Recommandation 11

Que le gouvernement du Canada réalise rapidement une étude de cas sur un accord de libre-échange avec l'UE et lance une campagne accrocheuse à la fois au Canada et en Europe pour faire connaître les résultats de cette étude aux principaux décideurs. Dans le cadre de cette campagne de promotion, le gouvernement ne devrait négliger aucun effort pour trouver et mettre en valeur des champions du libre-échange transatlantique.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mené une étude sur les effets que pourrait avoir l'élimination des droits de douane sur le commerce entre le Canada et l'UE. Le ministre Pettigrew a présenté cette étude au Commissaire européen au commerce, Pascal Lamy, lors de la réunion des ministres du commerce qui s'est tenue en marge du Sommet Canada-UE à Stockholm le 21 juin. Cette étude sur l'élimination des droits de douane ne présente qu'un aspect du dossier. L'étude réalisée n'a pas abordé des domaines stratégiques, tels les obstacles non tarifaires, l'investissement, les services et les règles d'origine, qui exigent une analyse plus poussée. Il faudrait aussi entreprendre un examen approfondi du commerce des produits agricoles. Il conviendrait également d'étudier les effets que pourrait avoir un accord de libre-échange entre le Canada et l'UE sur l'ALENA et sur l'OMC. Cette analyse plus générale – l'argument commercial, en quelque sorte – sera complétée par un processus de consultation du secteur privé, des provinces et des territoires ainsi que des autres parties intéressés afin d'en arriver à un équilibre global des intérêts des Canadiens.

Si d'autres études et consultations devaient indiquer que le Canada a intérêt à conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne, il conviendrait alors d'envisager, comme l'a proposé le Comité, une campagne menée auprès des principaux décideurs européens afin de les amener à appuyer d'éventuelles négociations.

Au moment où le Canada s'efforce d'améliorer ses relations commerciales bilatérales avec l'UE, il cherche activement à rallier des appuis en faveur du lancement de nouvelles négociations commerciales multilatérales.

Recommandation 12

Que le gouvernement fédéral se voue de nouveau à la conclusion dès que possible d'une entente de libre-échange « de première génération » avec l'Association européenne de libre-échange, puis amorce d'autres négociations dans le but de conclure un accord plus large, « de seconde génération », d'ici la fin décembre 2002.

L'accord de libre-change envisagé entre le Canada et l'AELE serait un accord « de première génération », qui viserait essentiellement à éliminer les droits de douane frappant les produits industriels, à favoriser une certaine libéralisation des échanges de produits agricoles et à instaurer un nouveau régime de coopération dans es domaines de la facilitation du commerce et de la concurrence.

Depuis le début des négociations en octobre 1998, les parties se sont entendues sur la plupart des dossiers et ont établi un cadre général pour l'accord. Le gouvernement du Canada reste déterminé à mener à bien les négociations avec l'AELE d'une manière qui respecte pleinement les intérêts du pays.

Les négociations actuelles avec l'AELE ne comprennent pas d'engagements touchant aux services, à l'investissement, aux marchés publics ou à la propriété intellectuelle, domaines qui relèvent habituellement d'un accord « de deuxième génération ». Lorsque les négociations sur l'accord de première génération auront abouti, le Canada pourrait envisager de conclure un accord de deuxième génération avec l'AELE. Toute décision en la matière dépendrait des avantages respectifs qu'il y aurait à mener des négociations relatives à ces dossiers dans un cadre régional (les négociations Canada-AELE, par exemple) ou dans une enceinte multilatérale. On pourrait également envisager la possibilité de poursuivre des ententes de coopération dans les domaines du travail et de l'environnement en parallèle à un accord de deuxième génération.

AVANCER SUR LE FRONT DE L'OMC

Recommandation 13

Que le gouvernement du Canada accélère ses efforts visant à obtenir un consensus, au sein du groupe de pays constituant la Quadrilatérale et entre pays développés et en développement, à propos d'un ordre du jour, élargi mais gérable, des prochaines négociations portant sur la libéralisation du commerce multilatéral organisées sous l'égide de l'OMC.

Les échanges entre le Canada et l'UE reposent sur les accords de l'OMC, de sorte que toute amélioration apportée à ces derniers aurait des répercussions sur ces échanges, y compris dans le domaine agricole.

Dans ce contexte, le gouvernement du Canada appuie les efforts en vue de réaliser un consensus parmi les membres de l'OMC en faveur du lancement de négociations commerciales multilatérales élargies lors de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC, qui se déroulera à Doha, au Qatar, du 9 au 13 novembre 2001. Le Canada collabore étroitement avec les autres membres de la Quadrilatérale (États-Unis, Japon et UE) et avec un grand nombre de pays développés et en développement dans le but de mettre au point un programme de négociation élargi et équilibré, susceptible de bénéficier à tous les membres de l'OMC.

Le ministre du Commerce international a participé à une importante réunion des ministres du commerce de pays influents au sein de l'OMC, qui a eu lieu à Mexico les 31 août et 1er septembre derniers. Les ministres présents ont abordé une vaste gamme de dossiers et ont convenu d'intensifier leurs efforts à Genève en septembre et en octobre afin de pouvoir réaliser des progrès d'ici la rencontre de Doha.

Le Canada appuie vigoureusement la mise au point de priorités de négociation propres à favoriser la croissance économique et le développement durable parmi les pays membres, développés ou en développement. Il estime qu'avec le bon dosage de volonté politique et de pragmatisme, les membres pourront arriver à un consensus sur l'ouverture de nouvelles négociations de l'OMC à Doha.

Recommandation 14

Que le Canada, en collaboration avec les pays ayant les mêmes visées que lui, comme ceux représentés par l'Union européenne, encourage les membres de l'Organisation mondiale du commerce à créer un mode de prise de décisions plus efficient au sein de l'OMC tout en respectant la souveraineté des divers pays, les impératifs de transparence et le besoin de créer un consensus au sein de l'institution.

Le Canada continue d'œuvrer avec les pays qui partagent ses vues, y compris ceux de l'Union européenne, pour assurer le maximum d'efficacité des processus décisionnels au sein de l'OMC. Dans le cadre des discussions qui ont eu lieu au Conseil général de l'OMC depuis deux ans, un vaste éventail de pays membres, développés ou en développement, se sont déclarés fermement en faveur du principe fondamental de l'OMC concernant la prise de décision par consensus. Pour accroître l'efficacité de la prise de décisions sur cette base, les membres et le Secrétariat de l'OMC déploient des efforts concertés pour rendre les consultations internes qui précèdent la plupart des décisions prises par les membres aussi transparentes et inclusives que possible. Depuis la Troisième Conférence ministérielle de l'OMC (Seattle), ces efforts ont été très bien accueillis puisqu'ils répondent aux préoccupations de certains membres au sujet des procédures de prise de décisions à l'OMC.

Recommandation 15

Que le Canada lance avec détermination une campagne mondiale visant à examiner en profondeur les organismes mondiaux œuvrant dans le domaine du commerce et du développement afin d'établir un réseau plus efficace, plus homogène et plus efficient. Dans le cas où des institutions n'auraient plus de raison d'être, elles devront être démantelées.

Le gouvernement est fermement résolu à accroître l'efficacité des initiatives internationales visant à favoriser le développement et il est convaincu de l'existence de liens étroits entre le commerce et le développement. Aussi le Canada a-t-il joué un rôle de premier plan dans les efforts en vue de réaliser un consensus général à l'échelle internationale en faveur de la nécessité d'accroître la cohérence des initiatives axées sur le commerce et le développement d'organisations internationales telles que la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, l'OMC ou les organismes de l'ONU. Ces efforts ont notamment mis l'accent sur l'apport des échanges commerciaux au renforcement des capacités dans le cadre des programmes d'aide au développement et sur une prise de conscience plus aiguë des conséquences qu'exercent sur le développement les règles régissant le commerce.

Cette importance grandissante conférée à la cohérence et à l'efficacité influe sur l'évolution des relations complexes qui règnent entre les organisations internationales actives dans les domaines du commerce et du développement. Le Canada participe pleinement à cette évolution en tant que membre des organisations concernées et exerce son leadership par l'intermédiaire de son passage à la présidence du G-8 et du G-20. À l'heure actuelle, la communauté internationale semble toutefois peu désireuse d'être confrontée aux questions controversées et épineuses que ne manquerait pas de soulever une remise en question complète et fondamentale de la structure du système multilatéral. Une démarche « évolutive », comme celle que poursuit le gouvernement du Canada, a plus de chances de déboucher sur des améliorations sensibles du système.

Recommandation 16

Que le gouvernement du Canada encourage les États membres de l'OMC à entreprendre un examen complet des possibilités d'accroître l'efficience du mécanisme actuel de règlement des différends. Il faudrait notamment analyser avec soin la nécessité d'établir des limites de temps en matière de respect des règles de l'OMC et l'utilité d'accorder une priorité plus élevée au dédommagement, par opposition aux représailles, comme mode de règlement des différends.

Le Canada est fermement attaché aux principes du système commercial multilatéral fondé sur des règles acceptées de tous, qui fournit un cadre intégré et efficace pour établir et entretenir des relations commerciales internationales et gérer les différends qui surgissent inévitablement. Nous estimons que le mécanisme prévu dans le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends (MRD) de l'OMC est un élément clé du cadre régissant le système commercial multilatéral. Ce mécanisme favorise le respect des règles négociées par les membres de l'OMC et réduit les possibilités que des mesures commerciales unilatérales soient prises.

Même si le mécanisme de règlement des différends de l'OMC fonctionne bien, le gouvernement croit, à l'instar du Comité, qu'on pourrait le rendre encore plus efficace. Un groupe de 14 membres de l'OMC, dont le Canada, a d'ailleurs présenté une proposition visant à modifier certains aspects importants du MRD. En particulier, le Canada et d'autres membres jugent qu'il importe de clarifier certaines règles relatives à la mise en application du mécanisme et aux mesures de rétorsion. Le Canada continuera à collaborer avec les membres qui ont parrainé cette proposition ainsi qu'avec les autres membres de l'OMC en vue de réaliser un consensus au sujet des modifications à apporter au MRD. Même si cette proposition n'englobe pas tout l'éventail des améliorations possibles, nous estimons qu'elle pourrait apporter une solution à certaines des questions les plus urgentes.

Enfin, le gouvernement est fermement convaincu que le meilleur moyen de résoudre les différends commerciaux réside dans un processus de consultations menées de bonne foi dans le but de parvenir à un règlement des points en litige. Les membres devraient explorer à fond cette voie avant de se tourner vers les procédures officielles établies dans le MRD. Il convient d'ailleurs de souligner que ce dernier prévoit que, même après l'enclenchement des procédures officielles, les parties peuvent poursuivre leurs efforts en vue d'arriver à une solution satisfaisante. C'est dans cette optique que le Canada appuie les efforts du directeur général de l'OMC en vue de mieux informer les membres quant aux dispositions que renferme le MRD sur les bons offices et les services de conciliation et de médiation que peut offrir le directeur général.

CONSOLIDER LES LIENS TRANSATLANTIQUES OFFICIELS

Recommandation 17

Que le gouvernement fédéral redouble d'efforts pour élargir les relations bilatérales Canada-UE. Dans le cadre de l'Initiative commerciale Canada-Union européenne [ICCUE], diverses mesures pourraient être prises : négocier des accords de reconnaissance mutuelle dans un plus grand nombre de secteurs industriels, poursuivre les efforts de facilitation du commerce, établir de meilleurs mécanismes bilatéraux pour prévenir les irritants commerciaux. Il y aurait lieu d'envisager la création d'un groupe bilatéral dépendant de l'ICCUE qui serait chargé d'examiner systématiquement les obstacles au commerce Canada-UE découlant des normes réglementaires.

Le gouvernement du Canada continue de considérer l'Initiative commerciale Canada-Union européenne comme un instrument utile pour orienter les efforts en vue de réduire les obstacles au commerce et à l'investissement. L'ICCUE permet de fixer des objectifs précis qui sont revus tous les six mois, lors des sommets Canada-UE; elle peut donc jouer un rôle précieux en ce qui concerne l'impulsion politique nécessaire pour régler les problèmes bilatéraux.

À la réunion de novembre 2000 du Comité mixte de coopération (CMC), le Canada a proposé un certain nombre de nouveaux objectifs que l'ICCUE pourrait adopter. Dans les discussions qui ont suivi, la Commission européenne a signifié qu'elle préférait qu'on procède d'abord à un sondage auprès des gens d'affaires de part et d'autre afin de connaître leurs priorités concernant les obstacles au commerce et à l'investissement. Les objectifs de l'ICCUE seraient par la suite modifiés en fonction des réponses obtenues. Cette approche semblait tout particulièrement pertinente en ce qui concerne les entraves réglementaires, car elle aiderait à découvrir celles qui inquiètent le plus les exportateurs. Vu les ressources qu'exigerait la négociation de nouvelles annexes aux accords existants de reconnaissance mutuelle, qui porteraient par exemple sur la création d'organismes d'évaluation de la conformité ou sur l'harmonisation des normes, le Canada et l'UE estiment tous deux qu'un exercice de priorisation fondé sur le sondage susmentionné leur permettrait d'adopter l'approche la plus efficace. Nous sommes en voie de procéder à ce sondage.

Recommandation 18

Que le gouvernement fédéral augmente sa contribution financière et encourage activement les entrepreneurs à participer à la Table ronde Canada-Europe (TRCE). Il devrait également recommander à la TRCE de revoir sa formule de droits d'adhésion afin de favoriser une plus grande participation des petites et moyennes entreprises.

Le gouvernement du Canada reconnaît depuis un certain temps déjà qu'un forum de gens d'affaires pourrait apporter une contribution utile aux relations Canada-UE. Le Plan d'action de 1996 établissait ce besoin, et le gouvernement a activement encouragé et soutenu la TRCE au moment de son lancement en 1999. Le ministre du Commerce international a participé aux activités de la Table ronde et rencontré ses membres à Ottawa et à Bruxelles. Le MAECI a financé l'affectation d'un stagiaire au bureau de la TRCE à Bruxelles ces deux dernières années, et le fera cette année encore. L'honorable Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international, a été désigné comme président canadien de la Table ronde cette année.

Le gouvernement a encouragé la TRCE à restructurer sa formule de droits d'adhésion pour favoriser une participation accrue des PME. Selon la formule actuelle, les droits que doivent verser les PME sont de 1 500 dollars, comparativement à 15 000 dollars pour les autres entreprises.

ABAISSER LES BARRIÈRES COMMERCIALES EUROPÉENNES

Recommandation 19

Que le gouvernement du Canada veille à ce que toute aide assurée par l'UE pour préserver la multifonctionnalité de l'agriculture ne soit pas de nature à fausser les échanges commerciaux. Le gouvernement devrait, de concert avec l'UE, élaborer une définition internationale du principe de la multifonctionnalité.

Dans sa position de négociation initiale, le Canada cherche à abaisser substantiellement ou à éliminer complètement les subventions agricoles qui ont des effets de distorsion sur les échanges et la production. Les objectifs non commerciaux que les pays confèrent à leur secteur agricole – par exemple, la préservation de l'environnement, le développement rural ou l'emploi en milieu rural – sont souvent qualifiés de multifonctionnels. Le Canada reconnaît l'intérêt de l'Union européenne à tenir compte de préoccupations non commerciales, mais il a indiqué très clairement que l'UE et les autres pays concernés devraient pratiquer, pour répondre à ces préoccupations, des politiques ciblées, transparentes et découplées qui n'ont pas d'effets de distorsion sur la production et les échanges.

Recommandation 20

Que, dans le cadre des négociations de l'OMC relatives à l'agriculture, le Canada ne s'écarte pas trop, sur le fond, de son objectif premier à ces négociations, qui consiste a) à obtenir que l'UE cesse de subventionner ses exportations de produits agricoles; b) à accroître considérablement l'accès des producteurs agricoles du Canada au marché européen et c) à obtenir que les subventions à la production pratiquées par l'UE ne soient pas de nature à fausser les échanges commerciaux.

Après un long processus de consultations auprès des intervenants du secteur agro-alimentaire, le gouvernement du Canada a annoncé en août 1999 sa position initiale en vue des négociations agricoles de l'OMC. En l'occurrence, le Canada vise à faire uniformiser les règles du jeu pour tous les producteurs agro-alimentaires sur la scène internationale; il demande l'élimination complète des subventions à l'exportation, la plus grande réduction possible ou l'élimination totale des mesures de soutien nationales qui ont des effets de distorsion sur la production et les échanges, y compris l'imposition d'un plafond général aux mesures internes de toute sorte, ainsi qu'une amélioration réelle et substantielle de l'accès au marché en faveur de tous les produits agricoles et alimentaires. Cette position de négociation a servi, et continuera de servir, de base à l'approche canadienne dans le cadre des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Si les objectifs canadiens sont atteints, cela entraînera la suppression des subventions de l'UE aux exportations agricoles, un accès amélioré des exportateurs canadiens aux marchés de l'UE et l'imposition de limites au potentiel de distorsion des subventions européennes à la production.

Recommandation 21

Que le gouvernement du Canada œuvre avec diligence au sein de la communauté internationale pour parvenir à une entente sur les définitions des produits génétiquement modifiés (GM) ou transgéniques, sur des normes scientifiques de production de ces produits acceptables par tous les pays et sur les règles d'étiquetage requises.

Le gouvernement s'emploie dans plusieurs enceintes internationales à développer un cadre réglementaire mondial s'appliquant aux produits de biotechnologie qui soit fondé à la fois sur des principes scientifiques et sur des règles acceptées de tous. Ainsi, le Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques a déjà établi des définitions pour les expressions « organisme vivant modifié » et « biotechnologie moderne ». La Commission du Codex Alimentarius, qui relève conjointement de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et de l'Organisation mondiale de la santé (OMS), tient des discussions en vue d'un accord international sur les définitions et les normes applicables aux produits alimentaires dérivés de la biotechnologie. Le Canada joue par ailleurs un rôle important au sein du Comité du Codex sur l'étiquetage des denrées alimentaires, où il concourt à la mise au point de directives internationales d'application volontaire concernant l'étiquetage des produits alimentaires génétiquement modifiés ou issus du génie génétique.

Recommandation 22

Que le gouvernement du Canada, en concertation avec les provinces, saisisse toutes les occasions d'élargir la coopération entre le Canada et l'UE aux fins de l'élaboration de la politique régissant la réglementation dans les domaines de la santé, de la sécurité et de l'environnement ainsi que dans les domaines techniques, et d'informer les décideurs européens et, au besoin, le grand public de l'expérience du Canada en matière de réglementation. Ces efforts devraient passer par les missions du Canada à l'étranger, les associations industrielles actives en Europe et la participation du Canada aux organisations internationales chargées de l'étude, de l'établissement et du contrôle des normes.

Le gouvernement convient que le Canada devrait saisir toutes les occasions d'élargir la coopération avec l'UE en ce qui a trait à la réglementation et à d'autres aspects dans les domaines de la santé, de la sécurité et des normes environnementales et techniques. Pour favoriser le climat de confiance et de compréhension nécessaire à la coopération,

les représentants canadiens discutent avec leurs homologues européens d'un large éventail de dossiers touchant à la réglementation, et cela dans un cadre multilatéral aussi bien que dans les contacts bilatéraux. Sur le plan bilatéral, les discussions se font dans le cadre de l'Accord Canada-UE sur les normes vétérinaires et de l'Accord de reconnaissance mutuelle entre le Canada et l'UE. Un dialogue a été amorcé en 1999 entre les organes de réglementation du Canada et de l'UE dans le domaine de la biotechnologie; par ailleurs, des consultations environnementales de haut niveau ont lieu chaque année. Sur le front multilatéral, des discussions ont également cours dans plusieurs secteurs (produits chimiques, produits pharmaceutiques, instruments médicaux, produits alimentaires, etc.). Tous ces contacts donnent aux responsables canadiens de la réglementation la possibilité de rencontrer régulièrement leurs homologues européens, ce qui favorise une meilleure compréhension des systèmes de part et d'autre.

En outre, Santé Canada a exposé il y a trois ans à Bruxelles sa position en réponse à l'intérêt manifesté par l'UE envers le système canadien, souhaitant du même coup faire connaître la politique de santé publique du gouvernement dans son double volet de protection et de promotion de la santé. Un programme de travail conjoint est en cours d'élaboration dans le cadre du dialogue général entre les deux parties dans le domaine de la santé; il devrait être finalisé cet automne. De plus, en septembre 2001, un représentant de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a entrepris une affectation à la mission du Canada auprès de l'UE à Bruxelles. Cette initiative a pour but de favoriser la coopération technique de l'ACIA avec la Communauté européenne, de multiplier les contacts et de faire progresser certains des dossiers complexes que doivent régler l'Agence et le personnel de la Commission chargé de la protection de la santé et du consommateur (SANCO).

Sur le plan normatif, le Canada et l'Europe jouent un rôle actif au sein des organes internationaux de normalisation – l'Organisation internationale de normalisation et la Commission électrotechnique internationale, par exemple. Quelque 3 000 bénévoles canadiens participent à plus de 400 comités, sous-comités et groupes de travail techniques internationaux. Ils font connaître le système canadien à l'échelle internationale, notamment à leurs collègues européens, ce qui contribue à une meilleure compréhension des approches adoptées au Canada.

L'examen de la politique de réglementation de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) offre au Canada une instance de plus pour partager son expérience dans ce domaine avec les décideurs européens. Cet examen, qui est en cours, a pour but de mettre en lumière les pratiques exemplaires en matière de réglementation.

Recommandation 23

Que le Canada et l'Union européenne cherchent à convenir du sens à donner à l'approche de précaution et de la façon de l'appliquer à la réglementation. Fondamentalement, il faudrait en convenir dans un contexte multilatéral.

Le gouvernement a engagé avec la Commission européenne un dialogue qui s'inscrit dans un processus visant à faciliter la compréhension de nos approches respectives de la question de la précaution dans les systèmes de réglementation. Il suit de près les discussions au sein de l'UE concernant « l'approche, ou principe, de précaution », surtout à la lumière des pressions publiques qui se sont intensifiées en Europe après une série de crises relatives à salubrité des aliments et d'échecs des contrôles réglementaires. En juillet 2000, le Canada a soumis à la Commission européenne une série de points à clarifier concernant la « Communication de la Commission sur le recours aux principes de précaution », demande à laquelle celle-ci a répondu en mai 2001. Parallèlement, le gouvernement examine sa propre approche des questions de précaution dans le contexte de la réglementation relative à la santé, à la sécurité, à la protection de l'environnement et à la gestion des ressources.

Le gouvernement prévoit de publier un document intitulé « Une perspective canadienne sur l'approche/principe de précaution ». Le recours au principe de précaution fait partie intégrante de la politique et de la pratique réglementaires au Canada dans un grand nombre de domaines, notamment la protection de l'environnement, la santé, la salubrité des aliments et la gestion des ressources. Le gouvernement consultera activement les Canadiens sur les questions soulevées dans ce document. Il le diffusera largement à l'échelle internationale en remettra copie directement à la Commission européenne. Il tiendra compte des commentaires formulés par les étrangers comme par les Canadiens. Les fonctionnaires canadiens entendent rencontrer directement leurs homologues de la Commission afin de comparer les approches respectives concernant les questions soulevées relativement à l'exercice du principe de précaution dans les situations où il y danger de dommages graves ou irréversibles et une grande incertitude scientifique. Compte tenu des consultations envisagées au Canada, et du fait que la communauté internationale ne semble pas prête à aller au-delà de la définition de l'approche de précaution contenue dans le Principe 15 de la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement[1], le gouvernement croit qu'il est préférable de poursuivre les discussions au sein des instances internationales appropriées, ainsi que dans le cadre de contacts bilatéraux, avec ses principaux partenaires commerciaux.

---

[1] « Pour protéger l'environnement, des mesures de précaution doivent être largement appliquées par les Etats selon leurs capacités. En cas de risque de dommages graves ou irréversibles, l'absence de certitude scientifique absolue ne doit pas servir de prétexte pour remettre à plus tard l'adoption de mesures effectives visant à prévenir la dégradation de l'environnement. »

COMPOSER AVEC L'ÉLARGISSEMENT DE L'UNION EUROPÉENNE

Recommandation 24

Que le gouvernement fédéral rende publique toute évaluation éventuelle des effets probables de l'élargissement de l'UE sur l'économie canadienne. À la lumière de cette évaluation, le gouvernement devrait formuler une stratégie initiale efficace pour faire face à l'élargissement à venir. Il devrait aussi étudier la question d'une éventuelle indemnisation de l'accès perdu et fournir aux entreprises canadiennes de l'information à jour et ciblée sur le marché européen élargi.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international examine actuellement l'incidence que l'élargissement de l'UE pourrait avoir sur les intérêts du Canada en matière de commerce et d'investissement. Le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire procède lui aussi à un examen préliminaire de l'impact possible de l'élargissement sur nos exportations agricoles.

Quant aux questions relatives à l'indemnisation, elles sont négociées aux termes des règles de l'OMC sur la base des ventes de produits spécifiques pendant les trois années précédant immédiatement l'accession d'un pays à l'Union. Les prochains nouveaux membres devraient se joindre à l'UE en 2004. Aussi, les négociations en matière d'indemnisation seront-elles vraisemblablement fondées sur le niveau des échanges bilatéraux couvrant les années 2001 à 2003, et une analyse détaillée des perspectives d'indemnisation sera faite à une date ultérieure, lorsqu'on aura en mains les données commerciales pertinentes. Lorsque la situation se sera clarifiée, le gouvernement rendra publique son évaluation globale des incidences de l'élargissement de l'UE sur l'économie canadienne.

Recommandation 25

Afin de contribuer efficacement à renforcer les relations économiques bilatérales entre les pays de l'Europe centrale et orientale et le Canada tout en aidant notre secteur de haute technologie, que le gouvernement fédéral, par des organismes multilatéraux, encourage et aide ces pays à établir et surtout à appliquer des droits de propriété intellectuelle dans la région.

Le gouvernement canadien entend veiller à ce que tous les membres de l'OMC respectent les normes de protection de la propriété intellectuelle définies dans l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC). Conformément à cette obligation, le Canada accorde déjà une aide technique et financière, y compris au titre de la formation de personnel, à de nombreux pays en développement membres de l'OMC, pour les aider à harmoniser leurs lois et règlements avec les dispositions de l'Accord sur les ADPIC.

Le Canada applique également un vaste programme d'aide technique à l'intention des pays d'Europe centrale et orientale, dont la plupart en sont encore à mettre en œuvre leurs obligations aux termes de l'Accord sur les ADPIC, de sorte qu'une partie de cette assistance, qui s'étalera sans doute sur plusieurs années, est déjà consacrée à la mise en place de leurs régimes de propriété intellectuelle.

En outre, le gouvernement participe activement au processus d'examen de la mise en application à l'échelle nationale. Cet examen, lancé par le Conseil des ADPIC, comprend notamment une évaluation de la législation de certains pays en développement.